

# 浦东新区大企业开放创新中心登记申请报告

## 一、创新中心名称

交通银行科技金融中心（张江）（待定）

## 二、基本情况

交通银行始建于 1908 年，是中国历史最悠久的银行之一，也曾是近代中国的主要发钞行。1987 年，交通银行重组开业，成为第一家全国性国有股份制商业银行，总部设立于上海。2005 年与 2007 年，交通银行先后于香港联交所和上海证券交易所上市，成为一家在沪独家总部设立的大型国有商业银行。集团业务全面覆盖商业银行、金融租赁、基金、理财、信托、保险、境外证券等多个领域，连续 13 年入选《财富》世界 500 强，并于 2024 年位列《银行家》全球千家大行一级资本排名第 9 位，彰显卓越实力与国际竞争力。

交通银行在“十四五”规划中明确提出“上海主场”战略，发布《支持上海主场建设行动方案》，分行对标“五个中心”升级版、浦东综改等重大战略，通过“顶层设计+资源集聚”双轮驱动，举全集团之力打造主场优势。

交行银行上海市分行于 1987 年 4 月正式开业，是交通银行系统内历史最悠久、业务量最大、产品和服务最丰富的省直分行之一。截至 2024 年末，分行共有员工 4900 余人，下辖网点 134 家。作为唯一总部在沪的中管金融机构所在地分行，交通银行上海市分行

始终秉持“上海主场”战略，深度融入上海经济社会发展，通过多元化金融举措全面支持上海“五个中心”建设，为城市高质量发展注入强劲金融动能。

### 三、建设方案

#### （一）创新中心的前期基础

交通银行上海市分行科技金融专班至 2021 年成立至今，持续创新实践，解决银行“看不懂、评估难、不敢做、产品缺”的“四大难题”，以交通银行上海主场为依托，探索打造科技金融“上海样板”。

#### 1. 专业先行、育才强基——鼓励专门的人做专门的事

（1）聚焦赛道深化研究：围绕上海“3+6”重点科创赛道组建行业研究小组，针对生物医药、集成电路等行业建立科创企业额度核定模型，累计形成 70 余篇重点领域研究文件；每周开展重点赛道行业培训，三年来累计培训次数近 150 次。

（2）建立专业人才培养计划：聚焦“懂产业、通金融、强实战”的复合型人才目标，创新构建“科技金融专家·科技赛道经理人·科技金融突击队·科技金融培训生”四位一体、贯通培育的人才体系。

#### 2. 纵向贯通、横向赋能——构建科技金融专业化服务网络

在纵向层面，交通银行建立起“总行-分行-支行”三级专营架构，实现从战略到执行的快速贯通。在总行层面，开展顶层设计与

政策制定，设立科技金融二级部，统筹全行资源；在分行层面，上海市分行率先成立科技金融专班，并于 2025 年一季度正式设立一级部门——科技金融部，显著增强区域战略落地和专业化服务能力；在支行层面，总行级科技金融中心(张江)于 2024 年 8 月正式成立，凝聚全行力量围绕科技创新打造“股、债、贷、租、托”全要素生态。依托该中心建设契机，上海市分行进一步强化科技金融生态建设，将中心作为科技金融“政策链”、“人才链”、“资金链”、“产业链”的聚合枢纽。

### 3. 数据赋能、创新产品——制定科创企业“含科量”产品体系

交通银行上海市分行秉持“科技赋能金融，金融滋养科创”的理念，打造了一系列兼具创新性、高效性与普惠性的科创专属产品，构建起“精准滴灌、投贷联动、主动授信”的科技金融“含科量”科创产品体系。

#### (1) 创设科创专属线上产品，破解轻资产企业融资难题

针对科创企业“重知产、轻资产”的核心特征，我们于 2024 年率先推出“科创智慧知产贷”线上专属产品，实现三大范式突破：

一是创新科技型企业评价模型，构建以知识产权为核心的科技型企业评价体系，让“无形资产”转化为“融资资本”。

二是实现额度与效率双优，授信额度最高可达 2000 万元，效率方面从扫码申请到提款最短仅需 2 天，较传统信贷流程提速明显。

三是实现风控与支持并重，同年 9 月，推出“科创智慧知产担”产品，通过“银行授信+政府担保”的风险共担机制，在保障业务

稳健发展的同时，进一步降低科创企业融资门槛。

截至 2025 年二季度末，“科创智慧知产贷”“科创智慧知产担”两款产品合计**贷款余额近 60 亿元，有余额客户超 1400 户**，凭借“精准画像、高效服务、风险可控”的优势，不仅赢得市场热烈反响，更成为人民银行上海总部认可的科技金融标杆案例，彰显了交行服务科创事业与实体经济的实践与担当。

## （2）打造主动授信上海模式，争做金融服务速达先锋

面对科创企业普遍存在的行业新、资产轻、适配金融产品少等融资痛点，分行积极开展科创企业主动授信模式的上海实践，通过数据驱动与流程重构，实现从“等客上门”到“主动服务”的根本转变，显著提升服务科创企业的精准度和效率。一是应用总行主动授信模型、建立分行特色评价体系，为上海地区科创小微企业进行深度画像，实现自动匹配信贷额度，让**客户经理“带着额度”见客户**。二是通过捕捉投资机构、园区信息、公私联动信息等，建立健全数字化触达工具，推动科技、产业、金融的良性循环。

## （3）以“投”为锚，运用 AI、大数据等新质生产力为科创企业注入源源不断的金融活水

2025 年，分行针对早期无明确科创标签、融资“首贷难”的企业痛点，创新推出以“投贷联动”为底色的“**智慧榜单贷**”产品。我们的设计初心是以投资思维做信贷，放大企业股权融资在信贷额度上的效用，积极推动投融资要素融入传统授信框架。

“智慧榜单贷”于 2025 世界人工智能大会正式发布，发布后

仅十余天，张江支行推荐的某集成电路设计有限公司便成功通过该产品获批 4000 万元贷款。

#### 4. 要素协同、聚合生态——搭建科技服务的全流程、全要素、全链接的资源平台

##### （1）构筑投贷联动一体化服务生态矩阵

针对科创企业旺盛的股权融资及资本市场需求，分行及中心推出“云路演”品牌，为科创企业提供不同类型的投资机构，定期举办针对不同行业、不同需求场景、不同企业类型的投融资路演、政策解析、业务沙龙及企业服务活动，开展“科技金融”领域的全方位的需求对接。一是优先对接市区级国有投资平台资源，如上海国投三大先导产业基金、未来产业基金等。二是联合上海地区头部券商力量，可根据企业不同发展阶段和需求，对接中金、国泰海通、申万宏源等头部券商，满足企融资、上市、财富管理等需求。三是整合全国优秀投资机构资源，与市场上 200 余家大型投资机构、细分赛道领先投资机构、CVC 等开展全面合作，开展紧密投贷联动和孵化资源对接。

##### （2）构建交银集团投资生态协同体系

交通银行作为唯一总部在沪的央管金融机构，充分发挥上海主场优势，各子公司力量集聚上海，联合打造“股、贷、债、租、托”综合科创服务的上海范式。一是与交银投资开展高效投早投小的协同，支持交银投资推出的“新苗计划”。二是与交银国信开展联合基金筹组合作，尤其在 S 基金等方面寻求业务机遇，拓宽与投

资机构的合作领域。三是与交银国际开展投贷联动、跨境服务、境外上市等合作，满足科创企业股权融资、境外上市辅导、境外基石等需求。

## **（二）创新中心的运营主体**

交通银行科技金融中心(张江)的实际运营方是交通银行上海张江支行，张江支行于 2025 年 8 月经国家金融监督管理总局上海监管局批准为科技支行。

### **1、服务特色区域，打造科创特色阵地**

扎根科创特色区域，建立丰富服务网格。张江支行成立于 2001 年，历经二十余年发展，已形成包括 9 家二级支行、2 个公司及普惠业务经营部门、6 个国际等业务支持部门。服务区域覆盖张江科学城核心片区、金桥并辐射浦东中部及东部区域，承载浦东新区主要科创区域的金融服务功能。

打造科技金融专属服务队伍，从业人数位于分行首位。第一，科技特色支行数量位于分行首位。张江支行下属 9 家网点中，3 家为科技特色支行，科技特色支行数量位列分行首位。第二，科技金融从业客户经理人数位于分行首位。公司业务板块科技金融从业客户经理 50 人位于分行首位。

### **2、坚守科技金融本源，做大科创企业服务覆盖**

支行科技金融贷款余额及增量位于系统内前列。张江支行区域服务特色显著，科技金融客户合计约 400 户，其中三大先导行业客户数 185 户，科技企业户数占比超 50%；科技贷款规模超 86 万

元，占全部贷款余额超 42%。

持续担当系统内新产品、新业务的探索落地者。张江支行在服务头部科创企业，支持链主的同时，小微企业科创服务特色鲜明。2024 年，支行科技型中小企业贷款户数及规模均排名分行第一。2025 年上半年，科技型中小企业服务规模持续提升。

### 3、打造总行科创旗舰，创新科技金融服务模式

2024 年，交通银行在张江设立总行级科技金融中心——交通银行科技金融中心（张江）作为科创企业服务的全功能枢纽。

交通银行科技金融中心（张江）作为交行系统内首家试点，以“星链云”为发展理念，一是拟在张江科技特色支行打造“中心”物理门户，为企业孵化、路演活动、科创服务提供物理空间。二是建设一批中心服务站，打造科创要素“链接点”，目前已联合众多市级、区级政府、行业协会、孵化器、重点园区合作设立 9 家服务站，形成与各科技金融要素系统性合作的科技企业服务网络，作为科技金融“政策链”、“人才链”、“资金链”、“产业链”的聚合枢纽。三是开展数智建设、开展各类“云路演”活动，截至 2025 年二季度末，服务站已累计开展企业服务、路演、宣讲等活动共 84 场，累计对接企业近 400 家，各类机构逾 100 家。加强以股权投资为亮点的生态建设，建立数字化企业 BP 库“云平台”，营造创投氛围，打造“企业创孵+投贷联动”生态圈。四是针对张江提级对接，上海市分行直接参与对张江地区政府委办、重点集团的对接，提升响应效率。此外，中心还提供上市辅导、知识产权质押融资、投贷联

动对接等差异化服务，切实帮助企业突破融资瓶颈、提升资本运作能力。

### （三）科创中心物理门户建设方案

科技金融中心（张江）作为总行在张江区域践行国家科技创新方针的重要战略布局，在张江科技支行打造“中心”物理门户即 GOI 开放创新中心，旨在打造一个与传统银行网点功能互补的新型金融服务中心。该中心不仅提供传统银行服务，通过创新的金融产品和服务，满足科技型企业的特殊需求。中心的建立，标志着银行服务模式的创新，它将独立于现有的银行网点体系，专注于服务科技企业，推动科技与金融的协同发展，实现“科技金融张江模式”在交银集团的示范引领作用，为企业孵化、路演活动、科创服务提供物理空间。中心通过打造张江科创“星链云”，汇聚创新资源，构建开发共享新生态。

#### 1、中心面积及功能区

中心整体面积 2162.52 平方米。由以下两部分物业构成：

| 名称         | 功能       | 面积      | 地址                   | 物业性质 |
|------------|----------|---------|----------------------|------|
| 科技金融中心（张江） | 展示及办公区域  | 954.05  | 上海市浦东新区春晓路289号402室   | 租赁   |
| 张江支行营业部    | 营业厅及展示区域 | 1208.48 | 上海市浦东新区松涛路560号裙楼1-3层 | 自有   |

科技金融中心（张江），集合星中枢、链动场、云演界三要素，



将承载“中心”后续发展及宣传的各项功能，留有充足的路演、展示空间；同时拟整合总分行下沉团队及张江支行办公人员的办公区域，纳入中心相关客户服务、会议及接待功能。

张江支行营业部依托原有物理网点基础，对裙楼进行部分升级改造，形成以“星链云”为主题概念，同时承载“中心”后续发展及宣传的各项功能。

## 2、中心总投入

创新中心拟总投入超 1000 万元，具体预算明细如下：

| 项目大类    | 预算金额（万元） |
|---------|----------|
| 物业费用    | 150      |
| 装修及布展费用 | 600      |
| 物品配置费用  | 200      |
| 活动宣传费用  | 50       |
| 合计      | 1000     |

### （四）科创中心建设目标

短期目标（1-2 年）： 完成创新中心物理空间与线上平台的搭建；建立“产业-资本-金融-人才”多元融合的创新生态圈，；

中期目标（3-5 年）： 成为浦东新区具有显著影响力的金融赋能型 GOI 标杆；成功孵化、带动一批科创企业落地张江；

长期目标： 打造具有示范性的科技金融创新示范平台，成为科技型企业全生命周期金融服务的首选合作伙伴，为提升上海全

球金融资源配置能力和科技创新策源能力提供核心支撑。

## 四、 赋能规划

雷主任建议：

- 1) 金融赋能 ——投资、产品
- 2) 产业赋能——①大企业创新需求（揭榜挂帅—联合长三角国创中心的浦东新区揭榜挂帅系统，我们服务的大企业来发布需求，或者我们的小企业对接给国创中心），②场景开放（交通银行的金融科技场景开发——我们服务、孵化的客户对接给交通银行金融科技研究院/金科子），③企业家生态 通过企业家活动丰富企业活动，增强企业家幸福感，扩大产业圈 午餐会/早餐会/企业家沙龙
- 3) 出海赋能 重新写-交行全球的布局，2223家海外分支机构赋能企业出海需求。子公司-交银国际写一下。帮企业走出去对接海外分行资源
- 4) AI 赋能 看一下最新发布的 AI 小镇里有什么我们可以结合的。比如我们服务的企业可以申请模型券/算力券
- 5) 开放赋能 交行通过我们的能力服务其他100多家GOI企业

### （一） 赋能功能设计及赋能规划

#### 1、孵化空间赋能

交通银行科技金融中心（张江）作为首家总行级中心，在场地建设上将突出“星链云”的概念，将承载“中心”后续发展及宣传的各项功能，留有充足的路演、展示空间。中心将作为科技金融中心（张江）客户服务的门户、品牌宣传的窗口、生态建设的载体。

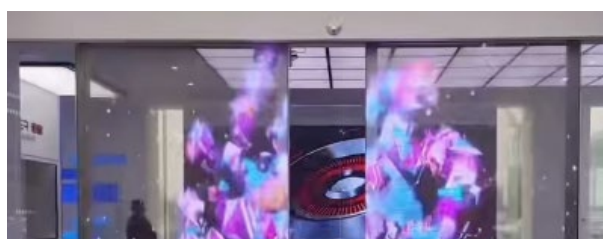
在物理空间上，遵循中心班子集中、业务团队集中、特色展示集中的原则，纳入营业网点功能、员工办公功能、中型（云上）规模路演功能、业务特色展示及互动区、科技企业产品展示区、会客区、党建工作展示区。

中心建设将进一步完善中心对外宣传展示方面，将通过多种渠道和形式，全面展示交通银行在科技金融领域的创新成果和优势产品。中心还将积极组织各类路演、论坛、研讨会等活动，为科技企业和金融机构提供一个展示自我、交流合作的舞台，促进科技金融领域的思想碰撞和资源共享。

中心将发挥其在科技金融领域的引领作用，推动金融服务的创新升级。通过引入先进技术和理念，中心将不断优化金融服务流程，提高服务效率和质量，为科技型企业提供更加便捷、高效的金融服务。同时，中心还将积极探索金融科技在风险管理、产品创新等方面的应用，为全行的数字化转型贡献力量。

综上，中心将构建一个集创新、展示、交流、服务等多功能于一体的综合性平台依托交通银行的金融科技优势，链接各方资源，形成科技创新与金融服务的紧密链条，推动科技金融的快速发展。

中心效果图：



【序厅】时空隧道效果图



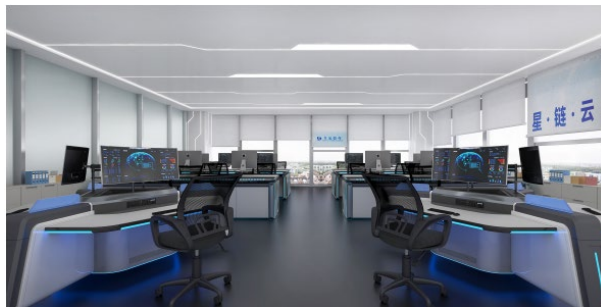
【智汇星链】区域效果图



【时空经纬】区域效果图



【云端路演】区域效果图



【孵化空间】区域效果图



【共创空间】区域效果图



【会议室】效果图

【实验室/临时办公室】效果图

## 2、股权投资赋能

**投贷联动模式优化，精准对接企业需求，提升金融服务效能。**

**第一**，中心致力于打造“线上+线下”一体化的投融资对接平台。在线下，我们精心打造“交享云”品牌云路演、定期举办“科创午餐会”等品牌活动，为科创企业与投资机构搭建高效、精准的面对面交流场景，营造浓厚的创新创业投融资氛围。在线上，我们建设并运营数字化的企业商业计划书（BP）库，利用大数据技术对项目进行初步筛选和标签化管理，智能匹配投资机构偏好，提升对接效率。

**第二**，中心内部打造科技金融投贷联动专团队，通过总分支行三级对接服务机制，定期走访重点机构，深化交流合作，推动科创项目落地。通过定期走访头部创投机构、产业园区及重点实验室，深耕行业前沿，动态跟踪技术趋势，深化与股权投资机构的战略合作，中心已深度对接逾百家优质创投机构，获取并筛选其推荐的优质科创企业超百家。

**第三**，我们强力联动交银集团内部资源，协同交银国际、交银投资等子公司，共同为科技企业提供“股权+债权”的综合融资支持。成功推动集团投资平台对科技公司进行投资，累计投资金额近百万元。2025 年，支持市级重大战略性投资项目方面，交银投资对华力集投资出资 35 亿元，位列 5 家 AIC 之首；持续为小微科创企业提供投贷联动服务，为一批处于早中期的科创企业提供了关键的早期股权资金支持，有效助力其技术研发和市场拓展，陪伴企业共同成长。累计向集团内投资职能子公司推荐科创企业 95 家，



投资落地约 2.47 亿元。

**投资赋能工作计划：**我们将持续深化投贷联动战略，一是以每年举办不少于 5 场高品质路演活动、精准对接不少于 30 个优质科创企业项目为核心抓手，强力联动集团内子公司及外部头部投资机构，共同推动重大投资及信贷项目落地生根；二是深化银政产学研投协同。强化与政府基金、创投机构、交易所的联动，进一步推广“榜单贷”“投联贷”等创新产品，让信贷资金与股权资本形成合力，推动资本要素向科技创新领域聚集。三是携手其他 GOI 机构，组建 GOI 投资赋能联盟，推动集团内有投资职能的子公司和外部创投机构，共同发现、培育、发展一批能为 GOI 双向赋能的创投企业，以更高质量的金融服务为科技创新注入强劲动能。

### 3、科创生态赋能

中心凝聚多维科创力量，搭建科创要素融合生态。

**第一，**积极对接政府委办和科创园区，助推提升科创浓度。通过与张江区域的科创企业服务机构深度合作，入驻张江融资服务中心并积极承办“‘张江论剑’科创沙龙”系列活动，赋能科技创新与产业创新融合发展。

**第二，**赋能行业链和产业链，结合当前科技金融市场形态发生的变化，根据行业及市场发展特征，发掘有潜力的细分行业择户，聚焦各行业科创企业的需求特点，呼应市场热点需求，促进多方资源高效对接，形成良性互动生态圈，助力科创企业快速成长。

**第三，**通过科技金融中心服务站，进一步推动展业团队下沉，

更近距离服务科技型企业，解决企业服务“最后一公里”问题。

**第四，形成特色体系，发挥示范引领作用。**作为总行级科技金融服务平台，接待全国各家分行服务参访，赋能全行科技金融服务能力提升，形成张江示范效应，基于政府招引需求，发挥生态集聚优势，为外地企业来沪，营造良好资本环境。已为浦东投促中心举办专场对接，密切对接上海市科创大赛、科创媒体等，提前介入种子期企业服务和外地拟来沪企业的服务。

**第五，基于企业出海需求，发挥集团效能，搭建海外资本市场渠道，**如与张江科建办共同组织出海专场培训。

中心将充分发挥金融“活水”作用，深化资源协同，围绕不同科技型企业全生命周期的发展规律和成长需求，提供产业资源整合、投资机构引荐、政策资源对接、专业辅导咨询等多维赋能服务，共同构建“科技+金融+产业”的融合发展平台，为科创企业提供全方位、多层次的金融支持。

#### **生态赋能工作计划：**

(1)系统平台建设计划：中心将依托总行开发的“交银科创数智云”系统，定制专属数智平台，与政府机构、机构园区、加速孵化器等平台联动，提供覆盖生态主体与科技企业的非金融、金融服务需求。预计 2026 年平台完成建设，建成后每年通过平台服务企业不低于 30 家。

(2)生态活动工作计划：每年主办或联合主办具有市场影响力的品牌生态活动（如沙龙、峰会、培训）不少于 30 场，通过活动

精准触达和服务科创企业不少于 300 家。

(3) 示范输出工作计划：为合作伙伴“走出去”，兄弟分行“走进来”交流以及招商引资做好资源对接，每年接待走访活动不少于 10 场，带动一批企业及生态伙伴来看张江，推动一批企业落地张江。

#### 4、产品体系赋能

第一，科创专属产品持续升级。我们着力于打造多场景生态延伸的业务场景，依托交行与上海市科委共建的“交银·科创 上海联合创新实验室”，联动交行集团子公司力量，探索沪科积分在投资、融资租赁等领域的跨场景应用，让沪科积分真正成为科创企业全生命周期发展的“金融通行证”。此外，我们将全力推动交行“沪科积分贷”产品面世。一方面，将沪科积分结果嵌入现有信贷产品的准入或核额环节，以沪科积分作为企业科创实力的量化标尺，让信贷审批更精准、更高效。另一方面，实现全流程线上化服务，深度参与上海市科技创新中心“科创在线”服务平台系统交互，在企业授权前提下，自动获取沪科积分结果并应用于信贷审批，同时在平台为企业展示“沪科积分贷”产品信息及其测额结果，并为企业主动授信、一键申请的便捷服务。

第二，专业力量全程保驾护航。分行设立集成电路、生物医药、人工智能、高端制造、资本市场五位赛道经理人，深耕某一科技赛道，做科技赛道专家，对赛道客户名单进行动态管理和维护，赛道专家参与审批全流程，协同客户经理完成尽职调查、额度核定及项



目落地，以“赛道视角+金融专业”双维度把控风险，确保资金精准投向优质科创项目。

同时，分行将向中心派驻专属授信审查员，在张江专设**科技金融**授信审批分管行长，赋予“中心”科技金融授信审批权限，在审批上为中心进一步提速。

## **（二）服务落实机制**

### **1、初创期企业**

一是为初创企业提供免费或廉价的孵化空间，通过“政策链”给予初创企业一站式管家式服务；二是通过定期举办“云路演”活动，提供初创企业与投资机构对接的平台；三是组织客户经理+行业专家+投资经理联合尽调团队，对初创企业进行一对一的走访与尽调，给予公司发展建议，并通过纳入交行 BP 库，为企业提供“企业创孵+投贷联动”可能性。四是联合我行合作机构以及服务的行业龙头客户，为初创企业寻求应用场景，积极搭建企业间的交流平台，促进资源共享和合作发展。

### **2. 成长期企业：**

一是交银集团内业务协同：通过交银投资、交银金租、交银国际等子公司联动服务，为企业提供“股贷债租托”一揽子科技金融服务，加速企业成长。二是服务成长期企业的科技人才，为高质量科技人才提供交通便利、就医便利、文旅体验等各类人才活动，营造拥有“幸福感”的人才气候。三是举办“闭门研讨会”，组织行业专家、投资机构与企业高管深度交流，解决发展难题。四是在中心设立企业产品展示专区，

为企业提供实物展示和推广服务，提升产品知名度。

### **3. 成熟期企业：**

一是联合交银集团子公司资源，提供投融资、境内外上市保荐、债券发行、并购重组等一揽子服务；利用交行全球网络，支持其海外研发布局、跨境并购及国际市场开拓。二是加强与区域内其他 GOI 机构的生态合作，互相开放应用场景，与其他 GOI 机构一起构建新的“含科量+商业化+股权价值联动”的科创企业评价体系，完善全周期产品矩阵，实现从资金供给到生态赋能的升级；同时邀请我行服务的成熟期企业申请 GOI，共同发展壮大 GOI 生态，反哺初创期、成长期企业，形成生态闭环。

## **五、团队情况**

**团队成员介绍，包括简历（简短表述）、分工说明，须区分专职运营创新中心的人员（至少为 5 人团队）和兼职人员（兼职人员一般指公司高管、技术专家等）。**

## **六、其他情况说明**